

„SEEHAUS FORELLE“ (D)

PELLETVERWENDUNG MIT HERZ UND HIRN

Das idyllische „Seehaus Forelle“ in Rheinland-Pfalz in Deutschland ist ein Vorzeigebetrieb für nachhaltiges und umweltfreundliches Heizen mit Holzpellets.

Die Energiewende hin zu einer nachhaltigen Energieversorgung zum Wohle unserer Umwelt hat mittlerweile alle Bereiche und Länder Europas erreicht. Unter den sogenannten erneuerbaren Rohstoffen nimmt Holz einen bedeutenden Stellenwert ein, denn im Gegensatz zu Erdöl oder Erdgas wächst es immer wieder nach. Außerdem ist es CO₂-neutral und unabhängig von fossilen Energieträgern.

Ein absoluter Vorzeigebetrieb für den Einsatz von Holzenergie ist das „Seehaus Forelle“ in der Pfalz. Idyllisch am malerischen See Eiswoog gelegen, ist dieser Hotel- und Restaurantbetrieb in vielerlei Hinsicht ein Etablissement der etwas anderen Art. Im Jahr 2004 wurde das „Seehaus Forelle“ um das sogenannte „Haeckenhäus“ erweitert – einen Bau mit 12 individuell eingerichteten Zimmern, der auch viele, teils sogar internationale Architekturpreise gewonnen hat. Dieser Zubau gab dem bestehenden Hotelgebäude eine völlig neue Wertigkeit und auch die konzeptionelle Ausrichtung hatte sich dadurch völlig verändert. „Seehaus Forelle“-Inhaber Jörg Maier erzählt gemeinsam mit Hansjörg und Sigrid Wagner von der gleichnamigen Pelletthandelsfirma und Sebastian Proske, einem Vertreter des Pelletproduzenten Pfeifer, wie mit diesem Bauprojekt die Energiewende überaus beispielhaft vollzogen wurde.

Herr Maier, Ihr Hotel „Seehaus Forelle“ hat ja eine lange und interessante Geschichte ...

JÖRG MAIER: Ja, in der Tat! Bereits im 18. Jahrhundert wurde in der Nähe des heutigen Hotels am malerischen See Eiswoog eine Schmiede betrieben. Dazu wurde das Wasser aufgestaut, um daraus die enormen Mengen an mechanischer Kraft und Energie zu beziehen. Unter dem Großindustriellen und Adeligen Ludwig von Gienanth, der das gesamte Areal gekauft hatte, entwickelte sich diese zu einer der größten Eisenschmieden seiner Zeit. Und genau zu dieser Zeit schlug die Geburtsstunde unseres Hotels „Seehaus Forelle“, denn Gienanths Großmutter hatte die Idee,

am Eiswoog ein Wohnanwesen und einen Gasthof zu errichten, der um 1870 auch unter dem Namen „Forelle“ seinen Betrieb aufnahm, denn schon damals betrieb man eine Forellenzucht. Auf diese historischen Wurzeln sind wir stolz, weshalb wir sie auch im heutigen Namen „Seehaus Forelle“ weiterführen. Und natürlich züchten wir immer noch vor dem Gasthof Forellen für



V.l.n.r: Sebastian Proske (Pfeifer Timber GmbH), Jörg Maier („Seehaus Forelle“), Sigrid und Hansjörg Wagner (Wagner GmbH)

die regionale Küche unseres Restaurants. Sie sehen also, diese Historie und das Festhalten an Traditionen sind wesentliche Bestandteile unserer Unternehmensphilosophie.

Das ist wirklich eine nette Geschichte. Wie bringen Sie und Ihr Team diese Ideologie Ihren Gästen gegenüber zum Ausdruck?

JÖRG MAIER: Unsere gelebte Historie und die Regionalität des Betriebes sind wichtige Eckpfeiler in unserem Bestreben, unsere Gäste rundum zufrieden und glücklich zu machen. Unsere Mitarbeiter geben genau diese Freude und das Wohlbefinden im Rahmen ihrer Tätigkeit in unserem Haus in

Form von Offenheit und Herzlichkeit an unsere Gäste weiter. Darauf legen wir allergrößten Wert, denn der Kunde ist bei uns König und wir unterstützen unsere Beschäftigten mit Schulungen im freundlichen Umgang mit ihm. Unseren Mitarbeitern ist bewusst, dass jeder einzelne von ihnen ein wesentlicher Teil unserer Unternehmensphilosophie und verantwortlich dafür ist,



dass unsere Botschaft auch beim Kunden ankommt. Unsere Leute genießen deshalb eine dementsprechend hohe Eigenverantwortlichkeit, denn nur mit Vertrauen und Wertschätzung unseren Angestellten gegenüber funktioniert ein guter Betrieb. Meine Mitarbeiter bezeichnen sich sogar selbst als „Forellchen“, so sehr identifizieren sie sich mit uns und fühlen sie sich als Teil unseres Unternehmensgeistes. Mehr kann man sich als Chef nicht erwarten!

Es ist nicht alltäglich, dass Fairness und Partnerschaft, wie Sie sie leben, in einem Betrieb gegeben sind ...

JÖRG MAIER: Wir leben diese Einstellung aber nicht nur gegenüber unseren Mitarbeitern, sondern auch bei unseren Partnern, wie den Lieferanten. Alle sollen sich in unserem Haus wohlfühlen, denn nur dann kann eine für beide Seiten fruchtbare Geschäftsbeziehung entstehen. Unter Fairness verstehen wir zum Beispiel auch, ausschließlich regionale Betriebe zu beauftragen – vom Handwerker über den Lieferanten des Shampoos in den Hotelzimmern und den Erzeuger von Fleisch und Gemüse für unsere Küche bis hin zu den Pellets für unsere Heizung. Alles kommt aus unserer Region. Der beste und bekannteste Beweis dafür sind natürlich die Forellen vor unserer Haustür, die unsere Speisekarte bereichern und von unseren Gästen hoch geschätzt werden. Meiner Ansicht nach stellt gerade diese Regionalität einen sehr wichtigen und bedeutenden Faktor unseres Erfolgs und unserer Beliebtheit dar, denn wir sind selbst Teil dieser Region und leben ein „gemeinsames Füreinander“.

Eine Pelletheizung ist aber etwas sehr Modernes. Wie passt das zu Ihrer traditionsgeprägten Firmenphilosophie?

JÖRG MAIER: Nun, zunächst einmal passt eine Pelletheizung zu unserem Prinzip der Regionalität, denn wir beziehen unsere Pellets von einem benachbarten Lieferanten, dem Pfälzer Pellethändler Wagner aus Grünstadt. Die Pelletheizung passt auch zu der besonderen Lage unseres Restaurant- und Hotelbetriebs am Eiswoog und der angegliederten Fischzucht, denn wir legen auch



Blick vom Alkovenzimmer



Das Team des Seehaus Forelle identifiziert sich mit dem Unternehmergeist und bezeichnet sich selbst als die „Forellchen“



„Seehaus Forelle“, Ramsen (D)

beim Heizen großen Wert auf Nachhaltigkeit und Ökologie. Außerdem sind wir ein Partnerbetrieb des Biosphärenreservats Naturpark Pfälzer Wald, weshalb wir uns auch dem Naturpark und der Natur gegenüber verpflichtet fühlen. Deshalb haben wir uns vor zehn Jahren sowohl beim Hauptgebäude und Anbau, dem „Haeckenhaus, als auch beim separaten Forsthaus ganz bewusst für eine Pelletheizung entschieden. Wir wollen mit der Natur arbeiten und leben, nicht gegen sie, daher integrierten wir den Anbau auch bestmöglich in die bestehenden historischen Gebäude des alten Gasthofs und in das umliegende Areal. Aus einem alten Schweinestall ist zum Beispiel eine Ruheoase mit Wellnessstudio geworden und im alten Forsthaus wurden Zimmer mit idyllischem Ambiente und Sternenausguck eingerichtet. Historie und Moderne vertragen sich eigentlich sehr gut, wenn sie unter einem ökologischen Aspekt stehen, der sich eben auch bei uns, wie schon erwähnt, überall wiederfindet: bei der Herkunft der Nahrungsmittel bis zum Bezug des Heizmaterials. Man kann auch im dunklen Keller viel für die Natur tun, indem man, wie wir, die alte Ölheizung gegen eine moderne, umweltfreundliche Pelletheizung tauscht. Also passt das auch zu unserem bis ins kleinste Detail gelebten Prinzip der Ökologie und damit schließt sich der Kreis. Gerade in einem Hotel mit Restaurant ist der Wärmebedarf betriebsbedingt sehr hoch und man kann mit der Verwendung erneuerbarer Energien sehr viel CO₂ einsparen – im Vergleich zu unserer alten Ölheizung sind das 80 Tonnen CO₂ pro Jahr! Wir haben deshalb ein gutes Gefühl beim Heizen mit Holzpellets, denn wir wissen, dass unser Brennstoff aus einer nachhaltigen und regionalen Forstwirtschaft kommt, die im Einklang mit der Natur steht. Eine zeitgemäße, moderne Ausrichtung ist für unseren Betrieb einfach wichtig, um den Bestand und die positive Entwicklung eines Gastronomie- und Hotelbetriebes qualitativ wie wirtschaftlich zu sichern. Dafür bedarf es guter Ideen, qualifizierten Personals sowie permanenter Sachinvestitionen – zum Beispiel in Gebäude, Haustechnik und Außenanlagen.



Anlieferung von Pfeifer Pellets durch die Firma Wagner

Was sind Ihre Erfahrungen hinsichtlich der Kosten und Wirtschaftlichkeit einer Pelletheizung?

JÖRG MAIER: Wenn ich diese zehn Jahre zurückblicke, in denen wir mit Holzpellets heizen, dann kann ich sagen, dass wir uns zu 100 Prozent richtig entschieden haben. Wir konnten seither enorme Wärmekosten einsparen. Im Branchenbetriebsvergleich Rheinland-Pfalz haben wir um rund 20 Prozent geringere Energiekosten als ein durchschnittlicher Hotelbetrieb der gleichen Größe.

Welche Vorteile einer Pelletheizung haben Sie noch erfahren?

JÖRG MAIER: Besonders angenehm ist für uns natürlich, dass es sich bei einer Pelletheizung um ein voll automatisiertes Heizungssystem handelt, das absolut störungsfrei läuft und nur ganz wenig Wartungsaufwand mit sich bringt. Eine Hackschnitzelheizung wäre auch eine denkbare Alternative gewesen, aber diese ist sehr pflegeintensiv und wir hätten sehr weitläufige Lagerkapazitäten für den Brennstoff benötigt. Die Holzpellets kommen da als komprimierter Brennstoff schon mit weniger Platz aus. Was natürlich vor allem in Hinblick auf unsere Gäste ein angenehmer Effekt ist, ist das Wegfallen des permanenten unangenehmen Ölgeruchs. Ein solches Aroma in den Räumen passte einfach nicht zu unserem ökologischen Gedankengut. So gesehen lösten wir uns mit der Installation einer Pelletheizung von den fossilen Energieträgern gleichermaßen wie von den vom Öl verursachten Konfliktherden auf der Erde und auch all den anderen geopolitischen Einflüssen, wie zum Beispiel den komplexen Streitsituationen im Osten. Es ist ein gutes Gefühl, nicht mehr von einem Brennstoff abhängig zu sein, der aus weit entfernten Ländern importiert und hierher transportiert werden muss. Holzpellets sind für uns die Zukunft und ein weiterer Baustein in unserer Unternehmensphilosophie der naturnahen Regionalität.

Ich darf nun auch die Vertreter Ihres Pelletlieferanten, Frau Sigrid und Herrn Hansjörg Wagner von der Wagner GmbH, in unserer Runde begrüßen. Herzlich willkommen! Bitte erzählen Sie uns, wie Sie dazu gekommen sind, vor 15 Jahren in den Handel mit Holzpellets einzusteigen.

HANSJÖRG WAGNER: Als Unternehmer haben wir eine große Verantwortung – nicht nur gegenüber unseren 20 Mitarbeitern, sondern auch gegenüber der Umwelt. Unsere Firma besteht bereits in der vierten Generation und da macht man sich natürlich Gedanken über die Zukunftsfähigkeit der Produkte und Verbesserungen im Betrieb. Meiner Ansicht nach sind wir hier in unseren Geschäftsbereichen Containerdienst und Recycling sowie Brennstoffhandel besonders gefordert, für unsere gemeinsame Umwelt und den Schutz der Ressourcen Mitverantwortung zu übernehmen. Bis zum Jahr 2002 war im Brennstoffbereich der Heizölhandel unser Kerngeschäft. Daneben gab es – quasi aus alter Tradition – einen umsatzmäßig nur noch bescheidenen Handel mit festen Brennstoffen. Der Heizölhandel und demgemäß auch der Unternehmensumsatz sind jedoch seit Jahren aufgrund der Energieeinsparungsmaßnahmen der Kunden und der mittlerweile bei uns in der Region in jedem Dorf gegebenen Verfügbarkeit von Ferngas deutlich rückläufig. Wir hatten also gute Gründe, uns nach einer weiteren zukunftsfähigen Geschäftsidee für den Brennstoffhandel umzuschauen.

Welche Ziele verfolgen Sie heute im Geschäft mit Brennstoffen?

HANSJÖRG WAGNER: Unser vorrangiges Ziel ist, unseren noch bestehenden Ölkunden und weiteren Neukunden eine ökologische Alternative zum Einsatz fossiler Energien für die Gewinnung von Wärmeenergie in Privat- und Firmengebäuden zu bieten. Darum entschieden wir uns auch für eine Wiederaufnahme des nachwachsenden Energieträgers Holz in Form von Pellets und Briketts. Mit einem Holz- und Kohlehandel begann im Jahr 1911 die Firmengeschichte und mit der modernsten Form von Holz als Brennstoff,

den Holzpellets, sollte daher im Jahr 2002 eine neue und zukunftsorientierte Epoche in unserem Brennstoffhandel beginnen. Obwohl wir in diesem Bereich mit null Kunden begannen, bauten wir in enger Kooperation mit einem der ersten deutschen Pelletproduzenten, der uns hier Jahre voraus war und viel Know-how vermittelte, ein eigenes Hochsilo mit Entstaubungsanlage zur Qualitätssicherung. Der erste spezielle Pelletwechsellaufbau wurde bei einem österreichischen Hersteller für eines unserer Containerfahrzeuge gebaut. Oberstes Ziel war und ist die Gewährleistung einer stets zuverlässigen Verfügbarkeit hochwertiger loser Ware für unsere Kunden. Der Handel mit „Holz im Schlauch“, wie wir Holzpellets auch gerne vor unseren Ölkunden nennen, wurde fortan systematisch aufgebaut. Heute führen wir Holzpellets auch als Sackware sowie Holzbriketts zur Selbstabholung. Als Service bieten wir im Nahbereich die palettenweise Lieferung mit einem modernen Hebebühnenfahrzeug an. Zur Abrundung unserer Dienstleistungen eröffnete uns die Holzhackschnitzelherstellung mit einem mobilen Großhacksler ein weiteres neues Geschäftsfeld.

Frau Wagner, wie haben sich Ihrer Ansicht nach die Arbeitsplätze im „Pelletzeitalter“ verändert?

SIGRID WAGNER: Die größte Veränderung ist, dass jetzt ein hoher Beratungsbedarf bei unseren Kunden gegeben ist, man legt viel mehr Wert auf Hintergrundinformation hinsichtlich der Umweltfreundlichkeit und Wirtschaftlichkeit von Heizanlagen. Deshalb befassen wir uns sowohl im Vertrieb als auch in der Logistik seit Anbeginn des Pelletgeschäfts sehr intensiv mit speziellen Themen rund um die Kundenberatung, Auslieferung sowie Lagerung von Holzpellets und entwickeln diese Kompetenzen bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kontinuierlich weiter. So können wir stets eine vielseitige Beratung anbieten, denn gerade im Vergleich zur öl- oder gasbasierten Wärmeerzeugung gibt es am noch relativ jungen Pelletsektor immer wieder neue Erkenntnisse und Entwicklungen, die es im Kundengespräch und insgesamt am Markt umzusetzen gilt. Unsere Erfahrungen als einer der ersten Pelletthändler in Rheinland-Pfalz sind heute für uns und unsere Kunden von großem Nutzen. Die Beratungsthemen und der -bedarf sowie der entsprechende Personaleinsatz im Vertrieb und in der Logistik unterscheiden sich schon sehr deutlich vom Mineralölhandel. Auch nach Jahren sind die Kunden noch an Weiterentwicklungen und den Vorteilen des Heizens mit dem nachwachsenden Energieträger Holzpellets interessiert und äußern dieses Interesse in einer angenehmen und fundierten Weise. Mit den Pellets hat sich auch unser Aktionsradius verändert. Während wir Heizöl ausschließlich im Nahbereich liefern, sind unsere drei Pelletfahrzeuge aufgrund unseres mittlerweile weit reichenden Kundenstamms im Radius von bis zu 100 Kilometern unterwegs. Unsere Mitarbeiter gelangen wöchentlich in die Postleitzahlenbereiche 65-69 sowie 55 und 76. Eine optimale Tourenplanung und rasche Reaktionszeiten sind für uns natürlich hier die obersten Gebote. Unser Leitsatz lautet: „Qualität hat bei uns Priorität“, und diesen setzen wir in der gesamten Lieferkette unseres Pellethandels um.

Wie sieht diese Umsetzung konkret aus?

SIGRID WAGNER: Qualität braucht Richtlinien, deshalb haben wir für die Wagner GmbH eine klar definierte Qualitätssicherungskette im Pellethandel entwickelt, zu der beispielsweise folgende Punkte gehören: der Einsatz von geschultem und erfahrenem Personal im Vertrieb und in der Kundenbelieferung; die Lieferung mit eigenen speziellen Niederdruck-Pelletfahrzeugen mit Absaugung und Wiegesystem, die ausschließlich bei uns in der Pelletlogistik eingesetzt werden; eine Entstaubungsanlage bei der Verladung an unserem Hochsilo; ein in sich „geschlossenes Logistiksystem“, wodurch die Pellets vor Feuchte oder Fremdstoffeintrag geschützt werden; eine kontinuierliche Zusammenarbeit mit einem hochwertigen Pelletproduzenten; eine stetige Ver-

fügbare zertifizierte Holzpellets, möglichst sogar immer aus dem gleichen Produktionswerk; der Einsatz konstanter Rohstoffqualität und von Holzspänearten für eine gleichbleibend hohe Pelletqualität; Versorgungssicherheit für unsere Kunden; Förderung gemeinsamer Problemlösungen mit dem Heizungsbau-Handwerk bei Anfragen von Kunden zum Bau oder Betrieb von Heizanlagen.

Herr Maier, fühlen Sie sich als Kunde von der Firma Wagner gut betreut und was ist Ihnen im Servicebereich besonders wichtig?

JÖRG MAIER: Ja, absolut! Deshalb beliefert uns die Firma Wagner ja auch schon seit der Inbetriebnahme unserer Pelletheizung vor mittlerweile zehn Jahren. Da hat immer alles gepasst. Wir setzen bei unseren Lieferanten besonders auf Qualität und Kontinuität. Beim Service ist mir besonders wichtig, dass Beschaffungsvorgänge von sogenannten Gebrauchsartikeln, wie Holzpellets, immer einfach und ohne spürbare Einflüsse auf den eigenen Geschäftsbereich ablaufen. Und wir haben mit der Firma Wagner einen Pelletlieferanten, der genau diese Kriterien erfüllt. Die Fahrer kennen die spezifischen Gegebenheiten und erledigen die Lieferung stets reibungslos und sehr gewissenhaft. Sie informieren uns auch immer über aktuelle Gegebenheiten und unterbreiten Vorschläge hinsichtlich der optimalen Bestellzeitpunkte. Das ist immens wichtig, denn wenn die Wärmeversorgung in einem Hotel ausfällt, ist das eine Katastrophe. Damit das nicht passiert, sind Flexibilität, schnelle Reaktionszeiten und Zuverlässigkeit, aber auch eine langjährige technische Erfahrung vonseiten des Lieferanten gefragt. Und Wagner verfügt über alle diese Eigenschaften, gepaart mit einem fundierten Know-how. Die Firma Wagner erfüllt hier unseren hohen Anspruch genauso wie wir jenen unserer Gäste erfüllen.

Herr Proske, ich begrüße auch Sie als Vertreter der Firma Pfeifer in unserer Runde. Woher kommen nun die Pellets genau, die ins „Seehaus Forelle“ geliefert werden, und welche besonderen Merkmale und Vorteile bietet Ihre Firma?

SEBASTIAN PROSKE: Die Pellets für das „Seehaus Forelle“ stammen konkret vom Pfeifer Sägewerk im hessischen Lauterbach, das die Pfeifer Group im Dezember 2012 eröffnete und über eine Kapazität von 70.000 Tonnen Pellets pro Jahr verfügt. Dank der starken Partnerschaft mit der Firma Wagner sind wir in der Lage, in dieser Region eine hohe Versorgungssicherheit zu garantieren. Der Rohstoff für die Pellets vom „Seehaus Forelle“ stammt ebenfalls aus diesem Sägewerk – so wie das in allen fünf Pelletwerken von Pfeifer der Fall ist, die zusammen eine Produktionskapazität von 415.000 Tonnen jährlich erreichen. Dadurch ist eine lückenlose Versorgung stets gegeben. Eine solche Struktur bietet auch viele weitere Vorteile: Das Pfeifer-Konzept ist beispielhaft für einen geschlossenen Kreislauf der ökologischen und ökonomischen Verwertung von Holz. Das Rundholz wird zu 100 Prozent genutzt – von Schnittholz über Schalungs- und Verbundprodukte bis zu Holzpellets und Strom. Selbst das Sägerestholz wird noch verwertet und in den eigenen Großsägewerken zu Holzpellets weiterverarbeitet. Auf diese Weise entsteht ein geschlossener, regionaler Kreislauf. Ein Handel mit Importware ist daher nicht notwendig. Versorgungssicherheit und Regionalität gründen sich bei Pfeifer vor allem auf kurzen Transportwegen. Das Holz, das wir verarbeiten, stammt aus einem Umkreis von maximal 100 Kilometern. Doch Pfeifer punktet nicht nur mit Schnelligkeit, sondern auch mit einer Transparenz der Herkunft unserer Rohstoffe, nämlich aus zertifizierten und nachhaltigen deutschen Wäldern. Und darüber hinaus ist die Energiebilanz der Holzpellets einfach vorbildlich.

Nun, auch die Qualität der Pellets ist vorbildlich, wie Herr Maier sicher bestätigen kann. Wie erreichen Sie ein derart hohes Maß an Güte?

SEBASTIAN PROSKE: Neben unserem akribisch genauen, internen Qualitätsmanagement sind natürlich auch diverse Prüfinstitute dahinter, wie das Deutsche Pelletinstitut (DEPI) oder die Holzforschung Austria, die mit aktiver Qualitätssicherung ebenfalls danach trachten, unser hohes Niveau zu erhalten und zu sichern. Und nicht zuletzt ist auch die spezielle Pelletlogistik der Firma Wagner dafür verantwortlich, dass die gelieferten Holzpellets immer diesen hohen Standards entsprechen. Wir von Pfeifer sind stolz darauf, dass die Nutzung von Holzpellets bei uns gelebte Nachhaltigkeit ist, wir teilhaben an erneuerbaren Energien und wir einen Beitrag zum Umweltschutz leisten, indem wir die Region mit umweltfreundlichen und besonders hochwertigen Holzpellets versorgen.

Das ist ein treffendes Schlusswort! Herzlichen Dank an Sie alle für dieses informative Gespräch!



Vom Herzen Europas IN DIE GANZE WELT



Schnittholz &
Hobelware



Natur- &
Massivholzplatten



Brettschichtholz

Schalungsplatten &
Schalungsträger



Pellets & Briketts



Palettenklötze &
Verpackungsholz



Timber GmbH

Fabrikstrasse 54
A-6460 Imst
Tel. +43 5412 6960 0
Fax +43 5412 6960 200

Mühlenstrasse 7
D-86556 Unterbernbach
Tel. +49 8257 81-209
Fax +49 8257 81-221

energie@pfeifergroup.com

pfeifergroup.com



Carl-Zeiss-Straße 16
D- 67269 Grünstadt
Tel. +49 63 5992 36 0
Fax +49 63 5992 36 23

info@wagner-gruenstadt.de www.wagner-gruenstadt.de



Restaurant Hotel

Eiswoog 1
D- 67305 Ramsen
Tel. +49 635660 880
Fax +49 6356-5245

info@seehaus-forelle.de

www.seehaus-forelle.de